

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Отсутствие политики управления дебиторской задолженностью отрицательно влияет на платежеспособность организаций, особенно когда взаимозачеты по платежам в бюджет и внебюджетные фонды ограничены и требуются платежи «живыми деньгами». Поэтому в настоящее время особенно актуальна задача трансформации дебиторской задолженности в денежные средства. Решение этой задачи в большей степени зависит от качества дебиторской задолженности, от финансового состояния дебиторов и ускорения процесса расчетов с дебиторами.

В течение последних нескольких лет финансовая устойчивость многих организаций Республики Беларусь значительно ухудшилась. Это обусловлено как неблагоприятным положением на международной арене, так и последствиями нестабильности валютных курсов 2014–2015 гг. Основным признаком финансовой неустойчивости является неплатежеспособность, выраженная дефицитом собственных оборотных средств, что также способствует росту дебиторской задолженности. В связи с тем, что росту дебиторской задолженности не уделили должного внимания на начальном этапе, это привело к трансформации в серьезную проблему.

По мнению экспертов, основными причинами задолженности дебиторов является высокая себестоимость, низкое качество выпускаемой продукции и в результате – низкая конкурентоспособность продукции – она оседает на складах, накапливая тем самым дебиторскую задолженность у поставщиков продукции.

В управлении дебиторской задолженностью отечественных субъектов хозяйствования возникает ряд проблем: не выстроена система обоснования выгодности коммерческого кредитования клиентов; условия предоставления товарного кредита (кредитный лимит, длительность отсрочки, система скидок и надбавок) субъективны и не зависят от ценности клиента для бизнеса; не проводится оценка кредитоспособности клиентов; в финансовой отчетности нет достоверной и однозначной информации о сроках погашения дебиторской задолженности; не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью.

Помимо решения выделенных проблем организациям необходимо, во-первых, эффективнее распоряжаться своими ресурсами, для чего следует оптимизировать условно-постоянные расходы, актуализировать ассортиментную политику, усилить диверсификацию производства. Во-вторых, если организация характеризуется большими объемами продаж, большая часть из которых осуществляется на условиях отсрочки платежа, целесообразно использовать факторинг как один из современных форм рефинансирования долгов. В-третьих, в связи с тем, что необходимо улучшать качество производимой продукции, чтобы повысить ее конкурентоспособность целесообразно изучать возможность работы по франшизе. Это поможет привлечь новых инвесторов, причем как отечественных, так и иностранных.

Решение перечисленных выше проблем будет способствовать оздоровлению экономической ситуации в стране.